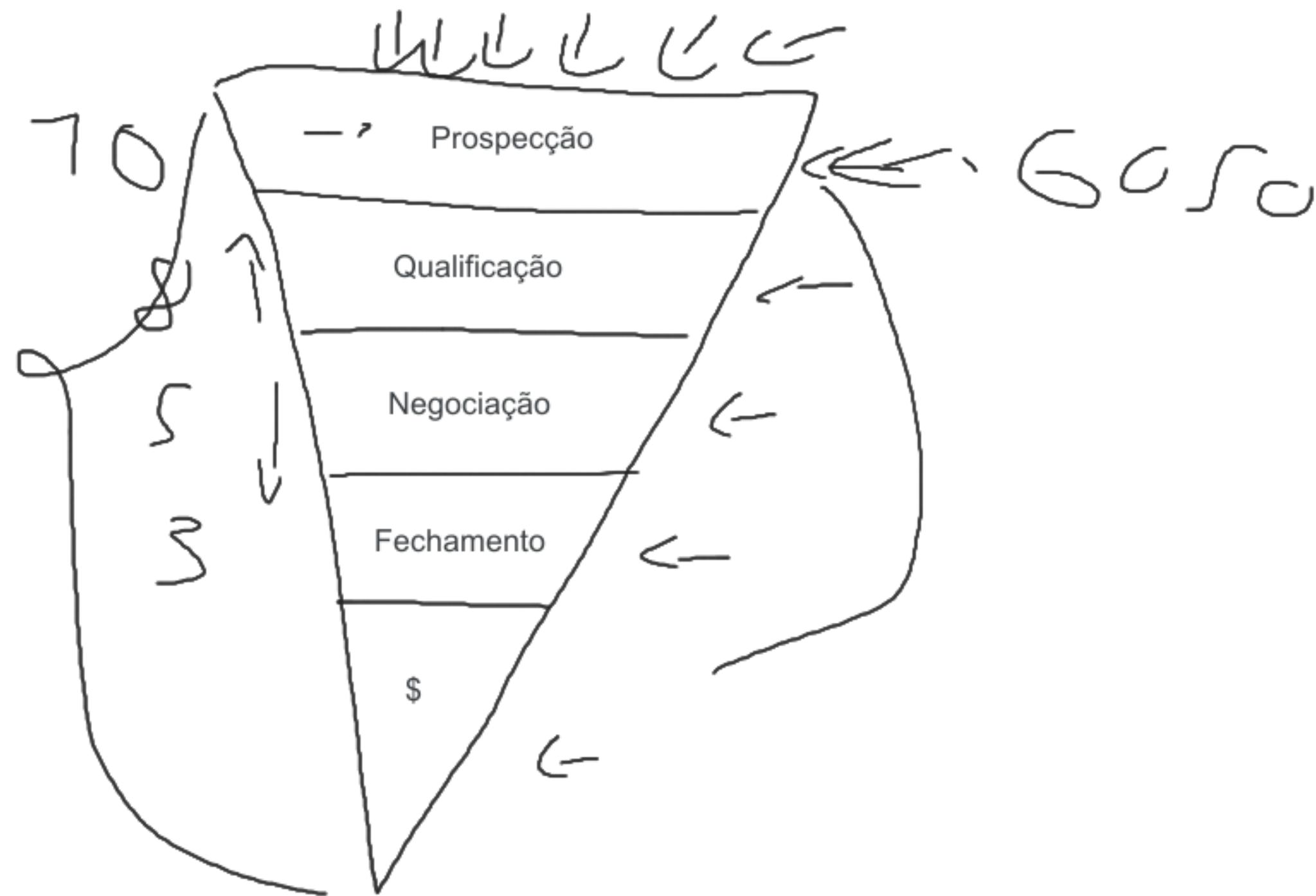


O que é Prospecção de clientes

Prospecção de clientes é a primeira etapa de um funil

de vendas.



Diferença de Prospecção Ativa x Passiva

Prospecção Ativa (outbound)

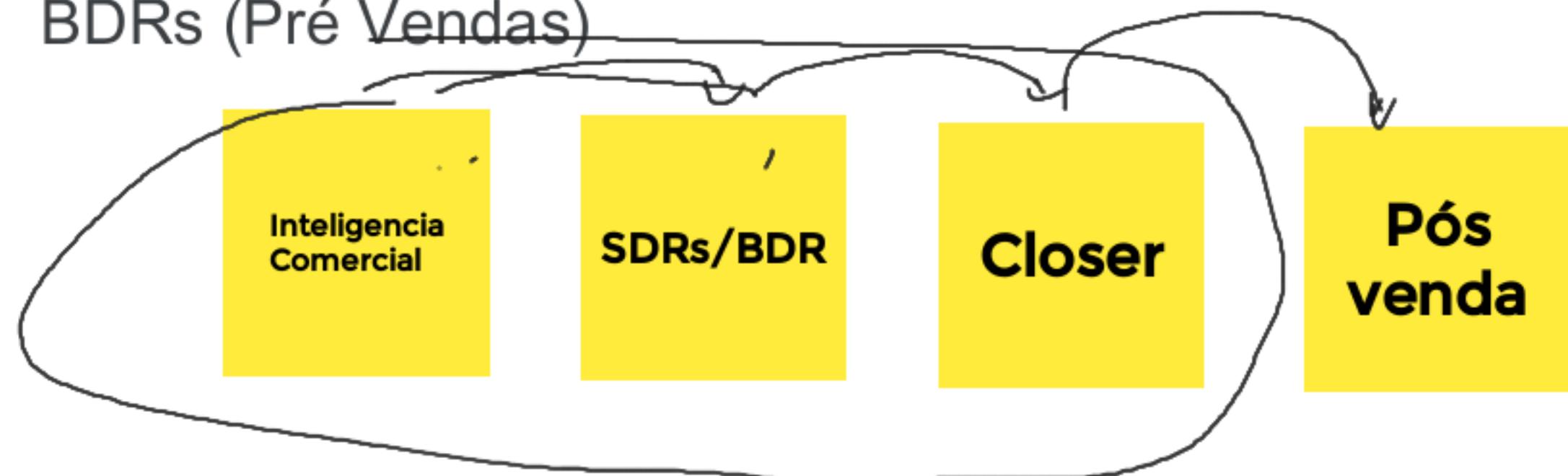
Ligaçāo, telefone, e-mail, ou seja, eu vou atrás do meu cliente

Prospecção Passiva (Inbound, indicação)

Inbound - Marketing de Conteúdo

Quem geralmente faz essa prospecção?

BDRs (Pré Vendas)



Vendedores

Empreendedores

- Qual a diferença da prospecção ativa 1.0, para a 2.0 e a 3.0?

A prospecção 1.0 é composta de muito volume de atividades, pouca qualidade e pouco resultado. 85%

A prospecção 2.0 é composta por muito volume de atividades, mas com mais qualidade e mais resultado. 10%

A prospecção 3.0 é composta por pouco volume de atividade, já que grande parte está automatizada, muita qualidade e muito resultado. 5%

B2C = Destruindo Metas vende treinamentos para pessoas

B2B = Destruindo Metas vende treinamentos/consultorias para Empresas

Quais são os principais meios de contato na prospecção b2c;

Telefone, Instagram, Whatsapp e Linkedin

Quais são os principais meios de contato na prospecção b2b;

Telefone (Cold Call)

e-mail (Cold Mail)

Linkedin (Social Selling)

Os 3 maiores erros em prospecção

*Tentar prospectar sem um processo

Segunda-feira Ele liga

Terça-feira Ele resolve outras coisas

Quarta-feira ele volta e liga pra alguns clientes

Quinta ele não faz nada

Sexta ele manda 1 e-mail

Segunda-feira Não faz nada

Terça-feira Ele manda um e-mail

*Mudar de estratégia sempre

1° semana - Segmento Papelaria, Pequenas
médias por telefone e e-mail
5 dias fazendo isso

2° semana - Empresa de vara de pesca
Email e linkedin
5 dias

3° Semana ele não agenda nenhuma reunião

4° Semana - Joazinho prospectar empresas
enterprise

*Não automatizar seu processo

Os 3 maiores acertos em prospecção

*Definir apenas um nicho/segmento para prospectar

*Ter um fluxo de cadencia bem definid

50 EMPRESAS

SEG TER QUA QUI SEX SAB DOM

*Ter constancia

